

Coiffure Lo Nigro, Laupen

Geheimrezept Beratung



▲ Coiffure Lo Nigro setzt auf perfekte Kundenberatung.

Coiffure Lo Nigro mise sur la perfection des conseils à la clientèle.

Mario Lo Nigros Geschäft liegt weit ab vom grossen Rummel im mittelalterlichen Zähringerstädtchen Laupen, wo Saane und Sense zusammenfliessen und das Bernbiet vom Welschland trennen. Hart verdientes Geld, so mitten auf dem Lande? Sicher, meint Jungunternehmer Mario, aber nicht schwieriger als andernorts auch.

Text:
Marianne Mathys

Bilder:
Rolf Fauser

Wer durch Laupen fährt, dürfte dem Irrtum unterliegen: Hier gehts noch wie im Mittelalter zu und her. Sicher, das Schloss thront noch immer in stattlicher Höhe über der Zähringerstadt und dominiert das Ortsbild, die Gassen sind eng, die Riegehäuser «bhäbig». Doch der erste Eindruck trägt. In Laupen hat trotz Traktorgeratter und Kuhglockengebimmel die Moderne Einzug gehalten.

Von 60 m² in Altbau zu topmodernen 130 m²

Einer der Unternehmer, die Schuss ins Laupener Wirtschaftsleben gebracht haben, ist Mario Lo Nigro, 31, sprühend vor Energie und voller neuer Ideen. Coiffeur aus Berufung, trat er in die Fussstapfen seines Vaters Giuseppe, der bereits seit 30 Jahren in seinem Laupener Geschäft Bärte und Haare stutzt. Doch wurden die Räume des Lokals an der Neugasse für Vater und Sohn zu eng. Sie wagten denn vor vier Jahren den Sprung vom Altbau-Coiffeurgeschäft zum topmodernen Salon in einem verglasten Neubau an der Krautgasse.

Einladendes Raumkonzept

Mario ist insbesondere glücklich über den hohen, lichtdurchfluteten Raum im 1. Stock, der mit 130 m² gut doppelt so gross ist wie das frühere Geschäft. Die Einrichtung ist schnörkellos, klar, in Aquarelltönen gehalten. Pflanzen dienen als Raumgestalter, die Rezeption befindet sich mitten vor dem Eingangsbereich. An den Fenstern links und rechts der Rezeption sowie dahinter sind die Arbeitsplätze in lockerer Ordnung und mit grossen Abständen zueinander in einen Damenbereich, die Waschstation und den Herrenbereich angeordnet. Die Böden sind aus anthrazit farbigen Steinplatten. Eine Schalldämmung an der weissen Decke sorgt für ein angenehmes akustisches Klima. Farbtupfer schaffen die zwei roten Ledersessel in der Ruheecke und die fein säuberlich mit Preisen versehenen Produkte in den Verkaufsständern.

Die Ersteinschätzung der Kunden

Bereits wenn die Kundin zur Tür herein kommt, machen Mario und sein 7-köpfiges Coiffeurteam eine erste Einschätzung: Wie ist sie gekleidet, wie geht sie, in welcher Stimmung ist sie, wie trägt sie ihr Haar? Im 10- bis 15-minütigen Eintrittsgespräch finden sie dann heraus, was die Kundin sich wünscht. «Natürlich bieten wir der Erstkundin auch eine umfassende Stilberatung von 30 Minuten zu einem im Voraus bekannt gegebenen Preis an.» Möchte eine Kundin «nur» Haarschneiden, weisen Mario und sein Team sie darauf hin, wie viel sie mit einer neuen Farbe oder einem neuen Styling bewirken könnten.

Auf die richtige Farbe kommts an

Anhand von Farbtüchern finden sie heraus, welche Farbe der Kundin steht. Ist sie ein Frühlings-, Sommer- Herbst- oder Wintertyp? Ist dies erst mal geklärt, tastet Mario die Farbbereitschaft der Kundin ab. «Möchte sie eine Farbe, dann kann ich diese mithilfe der Farbkarte herausfinden», so Mario. Er überreicht der Kundin eine Farbkarte und drückt ihr eine Zigarettschachtel mit roten und grünen Klammern in die Hand. «Die grünen Klammern heftet sie an die drei Farben, die ihr am besten gefallen, die roten an jene, mit denen sie sich nicht anfreunden kann.» Passen die Farben nicht zur Kun-

din, dann scheut sich Mario nicht, ihr das zu sagen und sie auf ihr stehende Farben hinzuweisen.

Fahr dir durchs Haar, und ich sag dir, welche Frisur dir passt

«Wenns ums Styling geht, drück ich der Kundin einen Kamm in die Hand und sag ihr: Kämmen Sie mal Ihr Haar», erklärt Mario. «An ihren Bewegungen erkenne ich, was sie sich wünscht, wie viel Zeit sie ins Styling investieren möchte, wie wichtig ihr die Frisur ist, wo sie mehr Volumen haben will etc.» Schliesslich bezieht Mario auch die Kopfform, die Haut, die Haaransätze und die Haarstruktur in die Beurteilung mit ein.

Virtuelle Frisuren

All diese Aussagen fasst Mario für sich zusammen und schlägt der Kundin die entsprechenden Frisurmöglichkeiten vor. Er erklärt ihr, was ihr am besten stehen würde und warum ein Frisurenwunsch nicht umsetzbar ist. «Kundinnen, die sich die neue Frisur nicht vorstellen können, fotografieren wir und generieren auf unserem Computer die Frisurenvorschläge», erklärt Mario. Sind sich Kundin und Coiffeur einig, werden die Details auf der Kundenkarte festgehalten und die Arbeit kann beginnen.

Vorausdenken

«Wichtig ist, dass man beim Schneiden schon ans Brushing denkt und den Schnitt entsprechend entstehen lässt.» Er zeige immer gerne zwei Varianten, wie sich die Kundin innert kürzester Zeit von einer Alltags- zur Abendfrisur selber umstylen kann. «Da ist es wichtig zu wissen, welchen Typ man vor sich hat: Darf der Aufwand gross sein, muss alles schnell gehen, liebt die Kundin starke Veränderungsmöglichkeiten?» Solls schnell gehen, dann müsse mit einem perfekten Schnitt und etwas Gel die grösstmögliche Wirkung herausgeholt werden. «Ist die Kundin experimentierfreudig, verrate ich ihr den einen oder anderen Trick zum selber Ausprobieren.»

Umsatz mit Produkten

«Wenn ich der Kundin die verwendeten Produkte erst an der Kasse zeige, ist es eigentlich schon zu spät für einen unaufdringlichen Verkauf» urteilt Mario. «Ich preise meine Produkte bereits während



▲ Die Rezeption: Kasse, Zahlungsterminal, Terminbuch, Visitenkarten. / La réception : La caisse, le terminal d'encaissement, le livre de rendez-vous, les cartes de visite.



▲ Mario Lo Nigro und sein Team. / Mario Lo Nigro et son team.

der Beratung an, weise auf die hochstehende Qualität hin und was diese Produkte im Unterschied zu jenen in den Supermärkten zu leisten vermögen.» Im Laufe der Haarbehandlung spricht Mario die Kundin mehrmals auf die Produkte an, zeigt, wie sie anzuwenden sind, und schafft so eine Produkte-Bindung.

After-Sales Services

Verlässt die Kundin das Geschäft, so denkt Mario bereits an ihren nächsten Besuch und gibt ihr eine Visitenkarte mit. «Zwei Wochen später schicken wir jeder Erstkundin einen Brief und teilen ihr mit, dass es eine Freude war, sie bedienen zu dürfen.» Als kleines Präsent wird

ein Kugelschreiber mit Firmenlogo und Adresse sowie wiederum eine Visitenkarte beigelegt. «Bekommt sie von jemandem Komplimente über ihre Frisur, gibt sie womöglich den Kugelschreiber oder die Visitenkarte weiter», ist denn seine Hoffnung.

Qualität und Dienst am Kunden

Mario und Giuseppe konzentrieren sich aufs Kerngeschäft Haarschneiden. «Wir pflegen aber eine sehr gute Zusammenarbeit mit einer Kosmetikerin und einem Nailstudio in unmittelbarer Nähe.» Flexible Geschäftsöffnungszeiten, die seriöse Lehrlingsausbildung, die Tatsache, dass dank dem Können der 3.-Jahr-Lehrlinge



▲ Moderne Waschstation, anthrazitfarbener Steinboden, Pflanzen als Farbtupfer.

Une station de lavage moderne, des sols en pierre anthracite, des plantes pour donner des touches de couleur.

immer ein Platz frei ist für die Kundenschaft, die umfassende Beratung, die klare Preisdeklaration, die Mehrsprachigkeit der Mitarbeiter im Grenzgebiet Deutsch-Welschschweiz und die vielen Parkplätze sind Pluspunkte, welche die Kundenschaft sehr zu schätzen wisse, so Mario. Dieses selbe Konzept wendet Mario auch in seiner Berner Filiale im Breitenrainquartier an und hat damit zuverlässige Vergleichsmöglichkeiten. «Die Kundenschaft auf dem Lande ist genau gleich gepflegt wie die Stadtbevölkerung. Ich denke deshalb, dass ein gut geführtes Geschäft auf dem Lande die selben Chancen hat wie ein in der Stadt gelegenes». Trotz Traktorgeratter und Kuhglockengebimmel.

Coiffure Lo Nigro, Laupen

La recette secrète: Le conseil



▲ « Grâce à une signalisation claire, le salon de coiffure Lo Nigro est facile à trouver. »

Dank klarer Signalisation ist Coiffure Lo Nigro einfach zu finden.

Le salon de Mario Lo Nigro se situe dans la petite ville moyenne-nageuse de Laupen, loin de tout brouhaha, là où la Sarine et la Singine se rejoignent, à la limite de la campagne bernoise et de la Suisse romande. Est-il difficile de gagner sa vie, là au milieu de la campagne? Pour Mario, le jeune entrepreneur, la situation n'est vraiment pas plus difficile ici qu'ailleurs.

Texte: Marianne Mathys

Photos: Rolf Fauser

Mario Lo Nigro, 31 ans, débordant d'énergie et plein de nouvelles idées, est un de ces entrepreneurs qui ont donné un bon coup de fouet à la vie économique de la région de Laupen. Coiffeur de profession, il est entré de plain-pied dans le salon de son père Giuseppe qui coupe les cheveux et taille les barbes depuis déjà 30 ans dans son salon de Laupen. Cependant les locaux de la Neuengasse se sont vite révélés trop étroits pour le père et le fils. Il y a quatre ans, ils ont donc franchi le pas et ont transformé l'ancien salon de coiffure en un salon très moderne, situé dans un nouveau bâtiment tout en verre à la Krautgasse.

Des prix clairement affichés: On sait immédiatement combien ça coûte.

Klare Preisdeklaration: Da weiss man sofort, was wie viel kostet.

La première impression des clients
Déjà au moment où la cliente passe la porte, Mario et son team de 7 collabora-

teurs, s'en font une première impression. Comment est-elle habillée? Comment marche-t-elle? Comment est-elle coiffée? De quelle humeur est-elle? Dans un premier entretien de 10 à 15 minutes, ils tentent de découvrir ce que la cliente désire. « Naturellement, nous offrons aussi à la cliente qui vient pour la première fois des conseils de style durant 30 minutes à un prix fixé au préalable. Si une cliente ne désire « qu'une coupe de cheveux », Mario et son team lui expliquent quel serait l'effet d'une nouvelle couleur ou d'un nouveau styling.

Trouver la bonne couleur
A l'aide d'un nuancier, ils cherchent la couleur qui conviendrait le mieux à la cliente. Est-elle plutôt printanière, estivale, automnale ou hivernale? Une fois que le genre est défini, Mario teste la disponibilité de la cliente à la coloration. Si elle souhaite une couleur, Mario peut la trouver à l'aide du nuancier. Il donne le nuancier à la cliente et lui remet une boîte dans les mains contenant des pincettes rouges et vertes. Mario lui explique qu'elle doit mettre les pincettes vertes sur les trois couleurs qui lui plaisent le mieux et les rouges sur les couleurs qui ne lui feraient pas plaisir. Si les couleurs choisies ne conviennent pas à la cliente, Mario ne se gêne pas de le lui dire et lui indique quelles sont les couleurs qui lui vont.

Montre-moi comment tu te coiffes et je te dirai quelle coiffure te convient le mieux
Mario explique que pour le styling, il met un peigne dans les mains de la cliente et lui demande de se coiffer. En observant ses mouvements, Mario voit ce que la cliente désire, combien de temps elle veut investir pour son styling, quelle importance elle accorde à la coiffure, où elle aimerait avoir plus de volume, etc. Pour terminer, Mario fait aussi entrer en ligne

Le laboratoire: Spacieux, bien aménagé, facile d'accès.
Das Labor: Gross, klar geordnet, leicht zugänglich.

de compte la forme de la tête, la peau, les racines et la structure du cheveu.

Des coiffures virtuelles
Mario rassemble alors tous ces éléments et fait une proposition de coiffure correspondante à sa cliente. Il lui explique ce qui lui irait le mieux et pourquoi tel désir n'est pas compatible avec son style. Pour les clientes qui ne peuvent pas se représenter la nouvelle coiffure, nous les photographions et nous mettons les photos sur l'ordinateur. Lorsque la cliente et le coiffeur se sont mis d'accord, les détails sont encore précisés sur la carte de la cliente et le travail peut commencer.

Qualité et service au profit de la clientèle
Mario et Giuseppe se concentrent sur la coupe qui représente l'élément essentiel de leur salon. Toutefois, ils travaillent en étroite collaboration avec une esthéticienne et un Nailstudio, situé à deux pas du salon. Des heures d'ouverture flexibles, une formation sérieuse des apprentis, le fait que grâce au savoir-faire des apprentis de 3^e année il y a toujours une place libre pour la clientèle, des conseils approfondis, un affichage clair des prix, le bilinguisme des collaborateurs dans une région limitrophe entre la Suisse allemande et la Suisse romande et les nombreuses places de parc, sont autant d'atouts très appréciés par la clientèle. Mario applique le même concept dans sa filiale bernoise située dans le quartier de Breitenrain, ce qui lui permet de faire des comparaisons pertinentes. Selon Mario, la clientèle de la campagne est tout aussi bien soignée que celle de la ville. C'est pourquoi, il est d'avis qu'un salon de coiffure bien dirigé a les mêmes chances à la campagne qu'à la ville. Même si parfois il faut s'accommoder du bruit des tracteurs ou du tinte-ment des cloches de vaches.

La belle réalisation des cartes de visite à titre d'enseigne.
Die schön gestalteten Visitenkarten als Aushängeschild.



Platinum von L'Oréal Professionnel

Revolution in Blond



Platinum – die umfassende Produktlinie für perfekte Aufhellresultate von bis zu 7 Tonhöhen. Platinum – la ligne de produits complète pour des éclaircissements parfaits, jusqu'à 7 hauteurs de tons différents.

Blond ist in. Mit Platinum bringt L'Oréal Professionnel eine 100 % staubfreie Blondiermasse auf den Markt, die eine ausgeklügelte Pflegetechnologie enthält. Dadurch wird das Haar während des Aufhellungsprozesses geschützt und das Haar bekommt einen aussergewöhnlichen Glanz und eine schöne Leuchtkraft. Mit Platinum geht L'Oréal neue Wege: Denn Platinum kann für Balayagen und Strähnchen ohne Abdeckung wie auch Folientechniken und Globalbleichungen angewendet werden. Und dies ohne Ammoniak für helles, feines, natürliches und gesträhntes Haar. Bei dunklem, dickem und schwierigem Haar wird Platinum mit Ammoniak angewendet. L'Oréal hat im Rahmen der Platinum-Produktlinie die praktischen Sweet Mèches als Ersatz für herkömmliche Folien entwickelt. Im L'Oréal Fachstudio in Zürich zeigen Marco Lo Nigro aus Laupen und Sandra Bögli aus Zürich, wie dank Platinum schöne Balayagen und Strähnchen zum Kinderspiel werden.



Modell Renate, Modell Mike, Visagistin Susanna Roemmel, Mario Lo Nigro und Sandra Bögli (von links). Renate, modèle, Mike, modèle, Susanna Roemmel, visagiste, Mario Lo Nigro et Sandra Bögli (depuis la g.).

Platinum de L'Oréal Professionnel
Révolution en blond
Le blond est à la mode. Avec Platinum, L'Oréal Professionnel lance sur le marché un produit de décoloration 100% exempt de poussière, à base d'une technologie de soins étudiée avec minutie. Durant le processus d'éclaircissement, les cheveux sont protégés, ils acquièrent une brillance extraordinaire et une magnifique puissance lumineuse. Avec Platinum, L'Oréal prend une nouvelle orientation, car Platinum peut être utilisé pour des balayages et des mèches, sans couverture, tout comme les techniques de feuilles et les décolorations globales et le tout sans ammoniac pour des cheveux clairs, fins, naturels et avec des mèches. Lorsque les cheveux sont foncés, épais et rebelles, Platinum s'utilise avec de l'ammoniac. Dans le cadre de la ligne de produits Platinum, L'Oréal a développé les Sweet Mèches pratiques pour remplacer les feuilles habituelles. Dans le studio L'Oréal à Zurich, Marco Lo Nigro de Laupen et Sandra Bögli de Zurich montrent comment la réalisation de magnifiques balayages et de mèches devient un jeu d'enfant avec Platinum.

Platinum von L'Oréal Professionnel

Balayage für Blondinen



1 MODELL VORHER
Renate hat sehr feines Naturhaar. Sie wünscht sich mehr Glanz und Lichteffekte ins Haar, möchte aber keine sichtbaren Strähnen. Mario entscheidet sich für eine Balayage.

LE MODÈLE AVANT
Renate a des cheveux naturellement très fins. Elle souhaite plus de brillance et d'effets lumineux dans sa chevelure, mais n'aimerait pas de mèches visibles. Mario décide de faire un balayage.

VORBEREITUNG COLORATION
Haare in 8 Abteilungen unterteilen und die Haare eindrehen und feststecken.

PRÉPARATION DE LA COLORATION
Subdiviser les cheveux en 8 séparations, enrouler les cheveux et les fixer.

MISE EN PLACE
Sweet Mèches in der gewünschten Länge abtrennen. Platinum ohne Ammoniak paté décolorante im Verhältnis 1:2 mit Platinum Nutri-Développeur 9% mischen. Majirel 6,13 mit 6% Oxydant Creme mischen und bereitstellen.

MISE EN PLACE
Séparer les Sweet Mèches dans la longueur souhaitée. Mélanger le Platinum sans ammoniac paté décolorante dans une proportion 1 : 2 avec le Platinum Nutri-Développeur 9%. Faire le mélange et préparer du Majirel 6,13 avec 6% d'Oxydant Creme.



2 ABTEILUNG
Mario zieht einen Mittelscheitel. Dann teilt er die Hinterkopfparte von Ohr zu Ohr und über den Wirbel führend ab. Das Haar nass machen, aber nicht waschen. Eine Führungssträhne nehmen und damit die Länge des Haares im Nacken bestimmen.

SÉPARATIONS
Mario trace une raie médiane. Il sépare ensuite la partie arrière de la tête, d'une oreille vers l'autre, en passant sur le vertex. Mouiller les cheveux, mais ne pas les laver. Prendre une mèche de base et, à partir de là, déterminer la longueur des cheveux dans la nuque.



3 SCHNITT
Alle Passées werden gepointet auf die Basislinie geschnitten.
COUPE
Toutes les bandes sont coupées avec la technique du pointing sur la ligne de base.



4 Stufung der Hinterkopfparte durch Slicing.
Dégrader la partie arrière de la tête en appliquant la technique du slicing.



5 An den Seiten wird zuerst eine Verbindung zur Hinterkopf-Basislinie geschnitten. Dann werden die Seiten effiliert. Einen fließenden Übergang von den Seiten zu den Fransen schneiden.
Sur les côtés, couper d'abord un raccord avec la ligne de base à l'arrière de la tête. Effiler ensuite les côtés. Couper une transition fluide depuis les côtés vers la frange.



6 Eine Führungsmèche der Fransenpartie bestimmt die Länge der Fransen. Die Fransenpartie gepointet schneiden.
Une mèche de base de la frange détermine la longueur de la frange. Couper la frange avec la technique du pointing.



7 Die Länge der Oberkopfparte anpassen. Die Haare trocken föhnen.
Adapter la longueur de la partie supérieure de la tête. Sécher les cheveux au fœhn.



ausweben und diese auf die Platinum Sweet Mèche legen. Dann auch auf diese Haarsträhne Platinum auftragen

COLORATION
Commencer à l'arrière de la tête. Séparer une première bande et la laisser libre. Appliquer le Platinum sur les Sweet Mèches. Prendre une deuxième mèche et la poser sur la Sweet Mèche Platinum. Appliquer ensuite du Platinum sur cette mèche.



9 Mit einer Sweet Mèche abdecken.
Recouvrir avec une Sweet Mèche.



10 Eine 1/2 cm breite Mèche unbehandelt lassen. Die nächste Strähne herausweben und Majirel 6,13 Dunkelblond Aschgold auftragen. Wieder eine 1/2 cm breite Mèche unbehandelt lassen und den Vorgang über den gesamten Kopf mit Ausnahme der Fransenpartie fortsetzen. Durch diese Colorationstechnik wird der Frisur mehr Tiefe verliehen.
Laisser une mèche non-traitée d'un 1/2 cm de large. Prendre la prochaine mèche et appliquer du Majirel 6,13 Blond foncé or-cendré. Laisser à nouveau une mèche non-traitée d'un 1/2 cm de large et poursuivre le processus sur toute la tête, à l'exception de la frange. Cette technique de coloration confère plus de profondeur à la coiffure.



11 Fransenpartie: 1 Passée herausweben und mit Majirel 6,13 colorieren. Dann ein Block-Passée mit Platinum aufhellen. Bei den folgenden 5 Passées diese beiden Passée-Techniken abwechselungsweise fortsetzen.
Frange : prendre une bande et la colorer avec du Majirel 6,13. Eclaircir ensuite un bloc de bandes avec du Platinum. Poursuivre ces deux techniques de bandes en les alternant sur les 5 bandes suivantes.



12 Maximal 50 Minuten ohne Wärmezufuhr einwirken lassen.
Laisser agir au maximum 50 minutes sans apport de chaleur.



14
STYLING-VARIANTE:
Sanftes Lockenspiel unterstreicht Renates feine Gesichtszüge.
VARIANTE DE STYLING
Des boucles douces soulignent les traits fins du visage de Renate.

Platinum de L'Oréal Professionnel

Balayage pour blondes

13 NACHHER
Feinste Strähneeffekte sorgen für Lichteffekte.

APRÈS
Des mèches très fines confèrent des effets lumineux.



Platinum von L'Oréal Professionnel

Blond Highlights



VORHER
Mike hat dichtes, dickes Naturhaar. Er wünscht sich einen modischen Schnitt. Sandra empfiehlt einen stark gestuften Schnitt, den sie mit Strähnen und Highlights noch besser zur Geltung bringen möchte.

AVANT
Mike a des cheveux épais et denses. Il aimerait une coupe mode. Sandra lui recommande une coupe fortement dégradée qu'elle aimerait encore mieux mettre en évidence avec des mèches et des highlights.



2 ABTEILUNG
Sandra zieht einen Mittelscheitel. Dann teilt sie die Hinterkopfparte von Ohr zu Ohr und über den Wirbel führend ab. Schliesslich teilt sie die Nackenpartie von Ohr zu Ohr ab. Sandra arbeitet mit dem Messer. Sie definiert die Basislinie.



3 SCHNITT
Die Hinterkopfparte in senkrechten Abteilungen stark stufen.
COUPE
Dégrader fortement la partie arrière de la tête en séparations verticales.



4 Die Basislinie der Seitenpartie bestimmen.
Déterminer la ligne de base des parties latérales.



5 Auch die Oberkopfparte mit dem Messer kurz schneiden.
Couper court également au rasoir la partie supérieure de la tête.



6 Schliesslich die Fransen schneiden und dann das Haar trocken föhnen.
Terminer en coupant la frange et sécher ensuite les cheveux au fœhn.



7 MISE EN PLACE
Sweet Mèches in der gewünschten Länge abtrennen. Handschuhe überstreifen. Platinum paté décolorante mit Ammoniak im Verhältnis 1:2 mit Platinum Nutri-Développeur 12% mischen.

Séparer les Sweet Mèches dans la longueur désirée. Mettre des gants. Mélanger du Platinum paté décolorante avec de l'ammoniaque dans une proportion de 1 : 2 avec du Platinum Nutri-Développeur 12 %.

Platinum auf allen Haarpartien auftragen und einwirken lassen. So werden die Spitzen schön aufgehellt und bringen zusätzliche optische Struktur ins Haar. Ausspülen.

SILBEREFFEKT
Diacolor Richesse Milk Shake 9,01 im Verhältnis 1:2 mit Entwickler Diacolor mischen und übers ganze Haar verteilen. 5 Minuten ohne Wärmeeinfluss einwirken lassen. Dadurch werden die aufgehellten Meschen silberfarben.

NACHHER
Die aufgehellten Spitzen verleihen der Kurzhaarfrisur zusätzliche Struktur.

APRÈS
Les pointes éclaircies confèrent une structure supplémentaire à la coiffure courte.



8 1. HIGHLIGHTS DURCH BLEICHEN OHNE FOLIENABDECKUNG
Das Platinum mit einem Spachtel oder Pinsel auf die behandschuhte Handfläche auftragen.

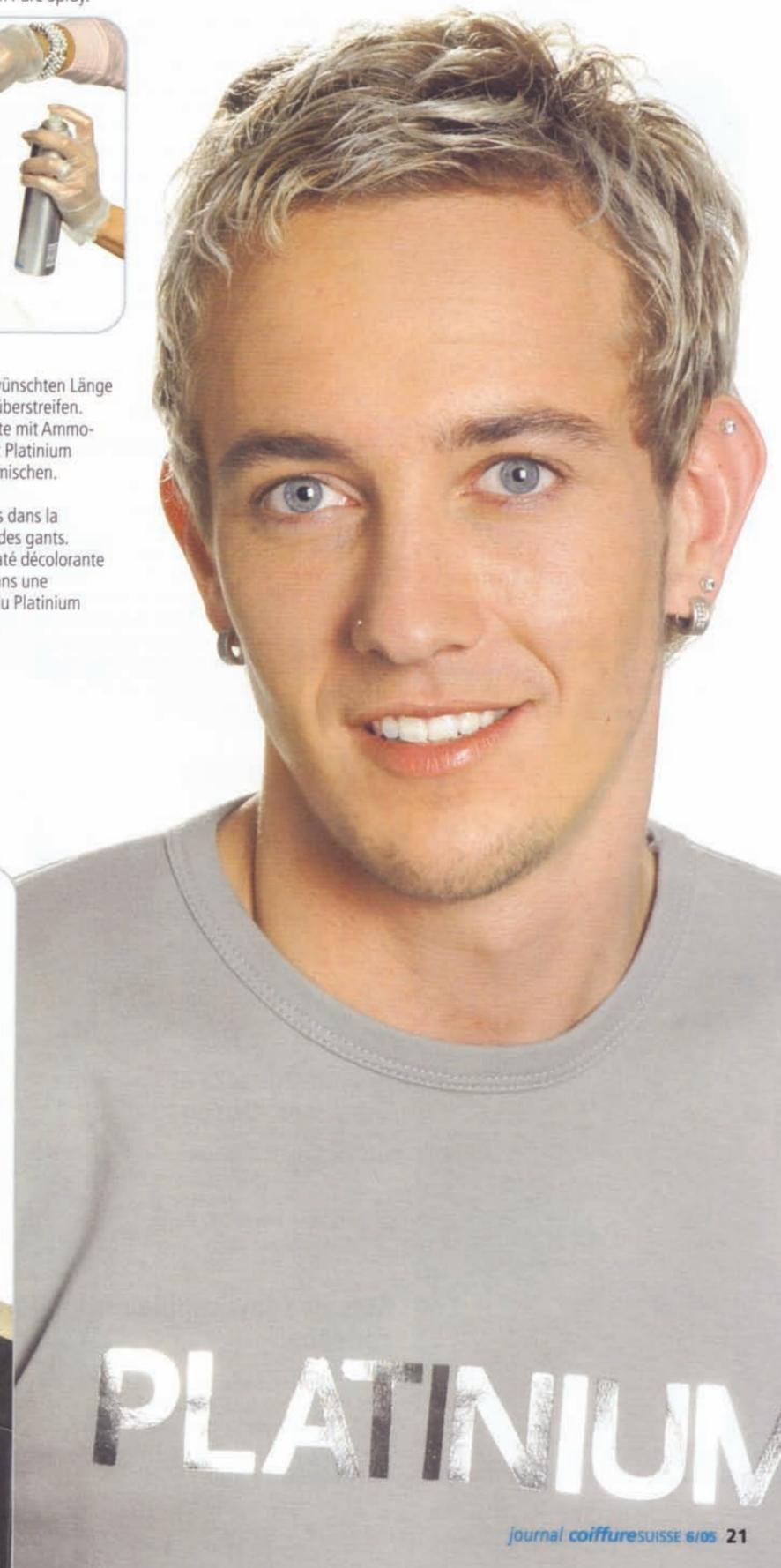
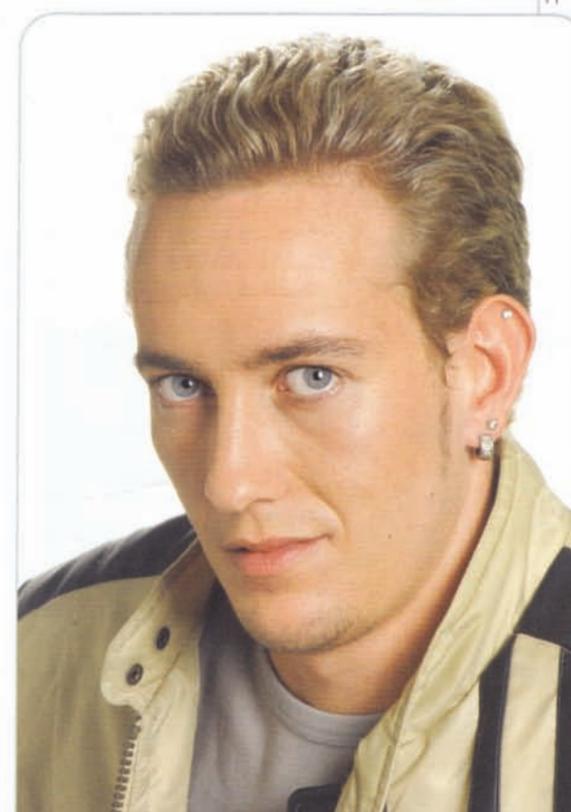


9 Die Masse regelmässig über die Haarspitzen verteilen.
Répartir la masse régulièrement sur les pointes.



10 Appliquer du Platinum sur toutes les parties de la chevelure et laisser agir. Les pointes sont ainsi superbement éclaircies et apportent en plus une structure optique dans la chevelure. Rincer.

EFFETS ARGENTÉS
Mélanger du Diacolor Richesse Milk Shake 9,01 dans une proportion de 1 : 2 avec le révélateur Diacolor et répartir sur toute la chevelure. Laisser agir 5 minutes sans apport de chaleur. Les mèches éclaircies deviennent alors gris argent.



PLATINIUM

Coiffure:
Mario Lo Nigro,
Sandra Bögli
Make-up:
Susanna Roemmel
Fotos:
Rolf Fauser
Redaktion:
Marianne Mathys